

**PERBEDAAN PERILAKU KONSUMTIF DITINJAU
DARI KEPEMILIKAN KARTU ATM**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan dalam Mencapai Derajat
Sarjana-S1 Bidang Psikologi dan Fakultas Psikologi
Universitas Muhammadiyah Surakarta



Oleh:

CITRA SARI DEWI SUDARSONO
NIM F 100 040 216

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2010**

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kehidupan manusia selalu terjadi perubahan yang terus menerus, keadaan tersebut terjadi karena proses perkembangan. Proses perkembangan ini secara langsung atau tidak langsung akan mempengaruhi kehidupan perekonomian. Bersamaan dengan perkembangan kehidupan manusia, perilaku dan selera konsumen juga menunjukkan adanya perubahan. Gejala perubahan yang mudah tampak adalah perilaku dalam pembelian, hal ini merupakan suatu tantangan bagi perusahaan untuk dapat mendefinisikan kembali pelanggannya, menarik pelanggan baru dan lebih spesifik dalam memilih target pasar.

Target pasar perusahaan adalah memenuhi kebutuhan konsumen. Sebagian besar kebutuhan yang dibutuhkan manusia adalah kebutuhan fisiologis. Menurut Maslow (dalam Mangkunegara, 2002) 85% kebutuhan orang dewasa adalah kebutuhan fisiologis di samping masih ada kebutuhan yang lain. Berbagai cara untuk memenuhi kebutuhan salah satunya dengan cara pergi ke pusat perbelanjaan atau ke tempat dimana tersedia kebutuhan tersebut.

Perilaku membeli dapat dilaksanakan oleh konsumen dan terwujud dalam bentuk berbagai pilihan penjual, pilihan saat pembelian, dan pilihan jumlah produk. Ada dua elemen penting dari arti perilaku membeli itu. Pertama, proses pengambilan keputusan dan kedua kegiatan fisik, yang semua ini mempergunakan barang-barang dan jasa-jasa ekonomi. Perilaku membeli yang dilakukan oleh konsumen biasanya diawali dengan adanya suatu kebutuhan atau keinginan untuk mendapatkan

kepuasan. Konsumen akan cenderung mencari informasi mengenai barang yang akan di konsumsi, selanjutnya konsumen akan mempertimbangkan jadi atau tidaknya konsumen mengkonsumsi barang tersebut. Perilaku membeli tersebut terbentuk dari berbagai macam faktor baik yang melekat pada diri konsumen maupun orang lain. Salah satunya adalah gaya hidup konsumtif yang dinamis (Kottler, 2000).

Sering konsumen membeli barang-barang yang sebenarnya tidak dibutuhkan oleh konsumen. Hal ini terjadi karena konsumen lebih mengutamakan keinginan daripada kebutuhan, apalagi pada saat-saat tertentu, seperti hari-hari besar, lebaran, natal, tahun baru, akhir tahun, seringkali pusat-pusat perbelanjaan memberikan fasilitas diskon hingga mencapai 70%, hal ini cenderung mendorong konsumen untuk membeli barang-barang yang tidak dibutuhkan (Rani, 2009).

Diperjelas oleh Ayogya (2009) bahwa perilaku konsumtif biasanya digunakan untuk menunjuk pada perilaku konsumen yang memanfaatkan nilai uang lebih besar dari nilai produksinya untuk barang dan jasa yang bukan menjadi kebutuhan pokok. Individu memiliki penghasilan 500 ribu rupiah membelanjakan 400 ribu rupiah dalam waktu tertentu untuk memenuhi kebutuhan pokoknya. Sisa 100 ribu individu membelanjakan sepasang sepatu karena sepatu yang dimilikinya untuk bekerja sudah rusak. Dalam hal ini, individu belum disebut berperilaku konsumtif. Tetapi apabila individu belanjakan untuk sepatu yang sebenarnya tidak dibutuhkan oleh individu (apalagi individu membeli sepatu 200 ribu dengan kartu ATM), maka individu dapat disebut berperilaku konsumtif.

Suharjo dan Silalahi (2009) menambahkan bahwa perilaku konsumtif dilakukan oleh kaum wanita dan laki-laki untuk merawat diri, mempercantik diri dan

penampilan dengan melakukan aktivitas-aktivitas seperti pergi ke salon, butik, klub fitness sampai ke kafe-kafe, yang seharusnya tidak perlu dilakukan setiap minggu. Seperti yang diungkapkan oleh Dahlan (dalam Rosyid, 2005) konsumtivisme diartikan sebagai kehidupan mewah yang berlebihan, penggunaan hal yang paling mahal yang memberikan kepuasan dan kenyamanan fisik sebesar-besarnya.

Sehubungan dengan perilaku konsumtif, hasil penelitian yang dilakukan oleh Randita (2007) menyimpulkan bahwa antara perilaku konsumtif dengan harga diri mempunyai hubungan. Alasannya, individu yang mampu membeli barang-barang yang sedang modern atau mampu membeli barang-barang yang orang lain tidak dapat membeli dapat meningkatkan harga diri individu di lingkungan teman sebaya.

Menurut Tambunan (2001), perilaku konsumtif pada umumnya terjadi pada individu, akan tetapi dalam perkembangannya mereka akan menjadi orang-orang dewasa dengan gaya hidup konsumtif. Perilaku konsumtif ini dapat terjadi pada semua golongan masyarakat meskipun dengan kadar yang berbeda-beda. Perilaku konsumtif tidak hanya dilakukan oleh orang-orang dewasa yang sudah berpenghasilan, melainkan juga terjadi pada individu atau dewasa awal. Yuningtias (2008) menyatakan bahwa perilaku konsumtif individu dan dewasa awal yang belum berpenghasilan karena adanya finansial yang diberikan orang tua kepada anak. Orang tua memberikan finansial yang berlebihan dan kurang mengontrol penggunaan finansial yang diberikan kepada anak sehingga anak berperilaku konsumtif karena adanya iklan atau pengaruh dari teman-teman sebaya.

Perilaku konsumtif berhubungan dengan dana. Dijelaskan oleh Lubis (2004) bahwa seseorang dapat berperilaku konsumtif apabila individu mempunyai dana yang cukup, sehingga dia dapat dengan mudah membeli barang yang diinginkannya.

Akan tetapi banyak juga orang-orang yang berada dalam kelas sosial menengah kebawah untuk berperilaku konsumtif, yaitu dengan cara kredit. Orang dalam kelas menengah sosial ke atas memang lebih cenderung berperilaku konsumtif, hal ini dikarenakan individu mempunyai dana yang memadai. Oleh karena itu muncullah kartu ATM yang dapat dipakai untuk membayar sesuatu yang kita beli tanpa harus mengeluarkan uang tunai, sehingga faktor keamanan lebih terjamin. Kartu ATM banyak dimiliki oleh orang yang sudah dewasa, karena untuk bisa memiliki kartu ATM seseorang harus dapat memberikan jaminan yang dapat dipertanggungjawabkan. Tidak sedikit kaum wanita dewasa yang memiliki kartu ATM, selain ringan, kartu ATM juga mudah dibawa serta aman. Bahkan saat ini ada bank yang mengeluarkan jenis kartu ATM yang diperuntukkan hanya pada kaum wanita, dengan berbagai fasilitasnya, antara lain asuransi kesehatan wanita, diskon pada butik-butik tertentu, diskon untuk perawatan tubuh misalnya spa, dan sebagainya.

Adanya harga-harga diskon yang ditawarkan perusahaan dalam bisnis telah menarik pihak perusahaan bank untuk dapat bekerja sama dengan perusahaan yang menjual barang atau jasa, dengan mengeluarkan kartu ATM atau mengambil uang tunai dari kartu ATM. Kartu ATM adalah bagian dari beberapa bentuk kartu kerja sama finansial antara bank dengan penjual jasa atau barang. Kartu ini termasuk yang paling populer di berbagai negara maju. Hadirnya pusat belanja modern terutama di berbagai kota merupakan pemicu utama sehingga transaksi non tunai dengan kartu ATM semakin menjadi terkenal di masyarakat.

Kartu ATM adalah merupakan salah satu *product* dari bank yang masih menjadi andalan oleh bank-bank di Indonesia maupun luar negeri dalam menarik

investor, khususnya pada kalangan-kalangan tertentu. Mudahnya persyaratan untuk memilikinya membuat tidak sedikitnya orang menggunakannya. Kartu ATM sudah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan sebagian orang yang hidup di perkotaan.

Dijelaskan oleh Haryanto (2008) bahwa pemilik kartu ATM pada individu cenderung mempunyai dampak negatif. Individu kadang kurang kontrol dalam penggunaan kartu ATM. Individu dalam menggunakan kartu ATM untuk membeli barang-barang yang kurang diperlukan oleh individu. Akibatnya, individu bersikap boros dalam membelanjakan uang yang dimiliki. Ditambahkan oleh Ayunitias (2009) bahwa perilaku konsumtif yang dilakukan oleh individu karena pengaruh orang tua yang memberikan uang saku atau memberikan finansial kartu ATM bagi individu.

Di sisi lain, seseorang yang bukan pemilik kartu ATM akan tetapi tidak mampu mengatur keuangan dengan baik juga akan mudah tergoda untuk membeli barang sehingga dapat dengan mudah menjadi konsumen yang konsumtif apalagi seorang pemilik kartu ATM maka akan lebih mudah tergoda untuk berbelanja barang yang tidak dibutuhkan.

Agar tidak terjerumus dalam masalah yang berkaitan dengan pemegang kartu magnetik atau kartu ATM tadi, maka sikap positif pemegang kartu sangat diperlukan, terutama dalam hal mengendalikan diri dan kedisiplinan. Di dalamnya termasuk sikap dan tata cara kepemilikan kartu ATM, perilaku belanja atau konsumtif dengan menggunakan kartu ATM, pembayaran tagihan, dan lain sebagainya. Hidup akan lebih mudah bila para pengguna kartu ATM lebih tertib dan hati-hati dalam menggunakan kartu ATM-nya.

Kartu ATM sendiri sebenarnya diciptakan bukan untuk membuat seseorang berperilaku konsumtif, melainkan untuk memudahkan dalam melakukan suatu transaksi sehingga tidak perlu membawa uang dalam jumlah yang banyak (dalam Arifin, 2002). Namun pada kenyataannya, kepemilikan kartu ATM dapat menimbulkan perilaku konsumtif. Menurut Tessina dan Williams (2003) kartu ATM bisa menggoda untuk seseorang untuk membelanjakan banyak uang dan menggali lubang kejatuhan finansial. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi seseorang menjadi pemilik kartu ATM menurut Fransisca (1997) adalah : harga diri, kelas sosial, pendidikan, jenis kelamin, usia, dan lokasi.

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut di atas, maka peneliti merumuskan permasalahan, yaitu “Apakah ada perbedaan perilaku konsumtif ditinjau dari kepemilikan kartu ATM?”. Berkaitan dengan pertanyaan penelitian tersebut maka penulis melakukan penelitian dengan judul **“Perbedaan Perilaku Konsumtif Ditinjau Dari Kepemilikan Kartu ATM”**

B. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar perbedaan perilaku konsumtif terhadap seseorang yang mempunyai atau memiliki kartu ATM dalam menggunakannya sebagai suatu kepraktisan dalam proses pembayaran.

C. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan berguna untuk :

1. Subjek penelitian

Diharapkan bagi subjek penelitian dapat dijadikan sebagai informasi tentang pentingnya perbedaan perilaku konsumtif sehingga dapat mempergunakan kartu

ATM agar lebih bijak dan selektif dalam menggunakan kartu ATM.

2. Masyarakat

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sebagai tambahan pengetahuan tentang perilaku konsumtif sehingga masyarakat umumnya, agar dapat mengetahui keuntungan dan kerugian menggunakan kartu ATM.

3. Peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan bagi peneliti selanjutnya sebagai bahan tambahan khasanah pengetahuan dan tertarik dengan perbedaan perilaku konsumtif yang menggunakan kartu ATM, diharapkan dapat melakukan penelitian yang lebih bervariasi yang berkaitan dengan perbedaan perilaku konsumtif.